

Målgruppemarketing

Lær dine kunder bedre at kende og match deres behov

Hvordan fanger du bedst dine kunders opmærksomhed, når du kommunikerer med dem? Det afhænger i høj grad af den livsfase, de befinder sig i.

Den tid vi er vokset op i, og de oplevelser vi har haft, er med til at forme os som personer og vores behov og præferencer helt generelt, når vi træffer beslutninger - også når vi skal købe dit produkt. Derfor kan det være nyttigt at udvikle personaer ud fra den generation, de tilhører. Det kan nemlig hjælpe dig til at forstå, hvordan dine kunder foretrækker at blive kommunikeret med.

Mød vores personaer

Fie, 16 år, fra Generation Z

Christian, 33 år, fra generation Millennials

Marianne, 51 år, fra Generation X

Bent, 74 år, fra generation Baby Boomers



Fie, 16 år

Generation Z

Fie tilhører Generation Z, der er født mellem 1995 og 2010'erne. Fie er ved at finde ud af, hvem hun er som person, hun bruger meget tid med sine venner, og så optager klima- og kønsdebatten hende. Fie voksede op med historiske begivenheder som #MeToo, kulturelle idoler som Greta Thunberg, og så er hun digitalt indfødt, og har siden hun fik sin egen smartphone brugt meget tid på sociale medier.

Fang Fies øje sådan her

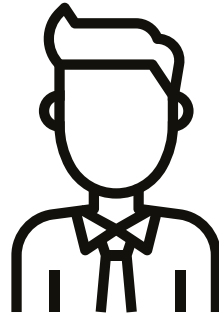
Sociale medier som YouTube, Instagram og TikTok

Influencers

Individuelt målrettede budskaber

Vær bæredygtig

Christian, 33 år



Millennials

Christian er fra Generation Y, bedre kendt som Millennials, der er født mellem 1980 og 1995. Christian har netop landet drømmejobbet, som han har arbejdet hårdt for at få, og er ved at etablere familie. Christian voksede op med historiske begivenheder som Berlinmurens fald, idoler som Nirvana og Backstreet Boys, og hver dag efter fritidsklubben spillede Christian Super Mario Kart på familiens Nintendo PlayStation.

Fang Christians øje sådan her

Sociale Medier som Facebook, Instagram og Twitter

Flot grafik eller videoer, helst mobilvenligt

Podcasts

Klare værdier, der gør dit brand genkendeligt

Marianne, 51 år



Generation X

Marianne er fra Generation X, der dækker over personer, der er født mellem 1965 og 1980. Marianne har styr på sin karriere, er lykkeligt gift på 20. år, og har to teenage-døtre. Hun er vokset op med historiske begivenheder som den internationale oliekrise i 73 og idoler som David Bowie og ABBA, som hun lyttede til på sin båndoptager, når hun ikke så Det lille hus på prærien i fjernsynet.

Fang Mariannes øje sådan her

E-mail marketing

Reklamer/bannere på nettet, der leder til din hjemmeside

TV-reklamer

Nostalgisk marketing, der giver minder om hendes barndom og teenageår

Bent, 74 år



Baby Boomers

Bent er fra generationen Baby Boomers, der er født mellem 1946 og 1964. Bent er gået på pension efter mange års hårdt arbejde og bruger sin fritid i den lokale Bridge-klub eller passer sine børnebørn, når han ikke er på charterrejse med konen. Bent voksede op med historiske begivenheder som efterkrigstiden, idoler som Marilyn Monroe og Elvis Presley, og har varme minder fra dengang han fik serveret mad fra hjemmets første mikrobølgeovn, mens han lyttede til månelandingen direkte i radioen.

Fang Bents øje sådan her

Radio-, avis- og TV-reklamer

Facebook (de er faktisk den største voksende gruppe på platformen)

Online shopping

Belønning for deres brandloyalitet

Nysgerrig på mere?

Nu har du fået et lille indblik i, hvordan du kan indfange forskellige typer af kunders opmærksomhed, når du skal sælge dit produkt. Det kræver dog dybdegående research at lære netop **dit** købscenter at kende ned til mindste detalje, hvis du vil lykkes med at fange netop deres opmærksomhed og sørge for, de køber dit produkt og ikke konkurrentens.

Det kan vi hjælpe dig med. Hos Innovation Lab hjælper vi virksomheder med at styrke deres salgs- og markedsføringsindsatser gennem bl.a. talks, workshops og længerevarende projekter - og vi tilbyder også at udvikle **skræddersyede personaer**, der matcher netop jeres kunder og købscenter. Interesseret? Så tryk på knappen nedenfor!

Kontakt os

Per Lolk, Grit by Innovation Lab

E-mail: per@ilab.dk

Tlf.: +45 53 57 16 67